

нется новым государствам-членам. Рост бюджетных расходов, как известно, тоже подогревает инфляционные ожидания.

Следующим возможным каналом увеличения инфляции является "еврофляция", то есть искусственное повышение цен в связи с переводом их из национальной валюты в единую. По сообщению Bundesbank, введение наличного евро в общей сложности привело к росту розничных цен в Германии всего на 0,3 %. Однако в некоторых отраслях этот рост оказался гораздо более значительным. Так, цены на услуги парикмахерских выросли в среднем на 1,9 %, на обслуживание в химчистках — на 2,5 %, а цены в германских кафе — на 2,1 %.

Пока ЕЦБ удалось загнать инфляцию в планировавшиеся рамки — 2 % в год, но названные каналы роста инфляции, а также стабильно высокие цены на сырье на мировом рынке увеличивают риск дальнейшего повышения потребительских цен, поэтому проблема сдерживания инфляционных ожиданий в Еврозоне продолжает быть актуальной, а рост курса евро приобретает выраженный спекулятивный характер.

Н.А. Харевич, Н.К. Салата
БГЭУ (Минск)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Современный этап развития международного бизнеса характеризуется глубокими изменениями во всей его системе. Существенной чертой становится глобализация, подразумевающая усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер деятельности в области международного бизнеса. Глобализация международного бизнеса проявляется, прежде всего, в активизации в последние годы деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и в появлении корпораций высшей степени развития — глобальных ТНК.

Особенность современных ТНК заключается в том, что ими исповедуется в некотором смысле "двойной стандарт": с одной стороны, ТНК кровно заинтересованы в дальнейшей либерализации и демократизации мирового экономического пространства, с другой — законы свободного рынка, действующие в глобальном масштабе, не работают внутри ТНК, где фактически реализуется плановое хозяйство, устанавливаются внутренние цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком. Данное противоречие характерно и для процесса глобализации, движущей силой которого, с одной стороны, является либерализация и интернационализация, а с другой — желание перераспределить сферы экономического влияния и установить новый экономический порядок в мире.

Главной формой интернационализации хозяйственной жизни длительное время была международная торговля. На нынешнем этапе раз-

вития международных экономических отношений основой глобализации стала интернационализация не обмена, а производства.

Процесс транснационализации рассматривается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные. Для него характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за рубежом промышленных компаний и банков одной и той же страны.

Процесс транснационализации как феномен современного мирового хозяйства имеет под собой объективную основу: углубляющуюся интернационализацию хозяйственной жизни, науки, техники, производства, резкое повышение роли и расширение географических рамок кооперационных связей, позволяющих объединять в крупные международные научно-производственные образования элементы производственных структур различных стран.

В основе же торговли различных ТНК между собой и с другими компаниями все чаще лежат не разовые коммерческие сделки, а долгосрочные производственные связи на базе соответствующих союзов с целью извлечения дополнительных прибылей.

Отличительными чертами ТНК являются: огромные масштабы собственности и хозяйственной деятельности; высокая степень транснационализации производства и капитала в результате роста зарубежной производственной деятельности; особый характер социально-экономических отношений внутри ТНК; превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерны. Создавая заграничные производственные предприятия, ТНК ориентируются прежде всего на проникновение на рынки развитых стран. В среднем на долю доходов от заграничной деятельности в расчете на одну крупнейшую корпорацию приходится 40 %.

ТНК в своем развитии и функционировании опираются на всевозможные организационные формы ведения международного бизнеса.

Среди разнообразия организационных форм международного бизнеса в Республике Беларусь можно выделить три группы:

1) организационные формы международного бизнеса с закреплением их юридического статуса в стране базирования, то есть с созданием юридических лиц (предприятия с иностранными инвестициями);

2) организационные формы международного бизнеса с закреплением их налогового статуса, но без создания юридических лиц (представительства и филиалы иностранных юридических лиц);

3) организационные формы международного бизнеса, основанные на договорных отношениях (без создания юридических лиц и закрепления налогового статуса).

Рассматривая первую группу форм, необходимо отметить, что они могут быть созданы путем учреждения новой фирмы в соответствии с белорусским законодательством (самостоятельно или с местным пар-

тнером) либо путем приобретения существенной доли в уже действующей белорусской фирме.

Большое значение для выбора организационной формы международного бизнеса с закреплением ее юридического статуса имеют мотивы. Организация производства товаров и услуг за рубежом может быть обусловлена тем, что:

а) ввоз некоторых товаров или услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений (таможенных тарифов, квот) или из-за свойств этих товаров и особенно услуг. Так, в отраслях сферы услуг часто единственный способ продать услугу покупателю — это произвести ее на месте;

б) производство на месте оказывается более дешевым и эффективным способом обслуживания данного зарубежного рынка, например, из-за экономии на транспортных расходах, наличия дефицитных материальных ресурсов, низкой стоимости рабочей силы (при высокой трудоемкости производства) или в случае, когда эта страна оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций;

в) для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важно послепродажное обслуживание, консультационные и иные услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае собственное производство в зарубежной стране часто более выгодно, чем организация только сбытовой фирмы, и тем более выгоднее, чем сбыт через посредников.

Интересы в создании предприятий с участием иностранного капитала связаны с рядом моментов:

- получение современных зарубежных технологий (при совместном предпринимательстве, в отличие от традиционного лицензирования, продавец лицензий становится совладельцем использующего их предприятия, и он крайне заинтересован в получении высокой прибыли); преодоление барьеров протекционизма в международной передаче технологий;

- повышение конкурентоспособности продукта на рынке; расширение экспорта продукции;

- участие в прибылях СП, полученных в результате использования технологии и производства продукции (работ, услуг). Распределение прибыли СП между его учредителями, как правило, пропорционально их вкладу в уставный капитал;

- снижение затрат на производство продукции, поступающей от СП иностранной фирме-партнеру по кооперационным связям;

- восполнение недостающих производственных мощностей за счет предприятий партнера.

Оценка прибыльности деятельности таких предприятий в Республике Беларусь доказала, что именно участие иностранного инвестора является наиболее перспективным направлением интеграции экономики страны в общемировое хозяйство.